

# 多国間ベースによる FDI 関連政策の 必要性とその現状

米 澤 聡 士

1. はじめに
2. 多国籍企業と受入国政府の関係  
—— 動的变化に関する多国籍企業論的アプローチ ——
3. 多国間ベースによる FDI 関連政策の必要性
4. 多国間ベースによる FDI 関連政策の現状と課題  
—— OECD のケース ——
5. むすびにかえて

## 1. はじめに

アジア各国政府は、これまでのその経済発展のプロセスにおいて、多国籍企業活動の役割を中心的なものとして位置づけ、その誘致・導入を積極的に行ってきた。各国政府は、多国籍企業を誘致するために、多国籍企業に対して様々な優遇措置を導入すると同時に、効率的に経済発展を達成するための規制的措施をとった。その結果、主に1980年代以降、各国間において多国籍企業の誘致競争ともいえる現象が発生したのである。しかしながらこのような現象は、中長期的な観点から見ると、必ずしも各国の持続的な経済発展を促進するものとはいえないことが明らかになりつつある<sup>(1)</sup>。

今日では、国家間における多国籍企業の海外直接投資を促進し、多国間レベルでの持続的な経済発展を達成するために、多国間レベルで FDI 関連政策<sup>(2)</sup>を

協調的に展開する動きが見られるようになった。現在のところ、NAFTA や EU, APEC などの地域ベース、WTO や OECD をはじめとする国際機関ベースでそれぞれ議論が進められているが、ほとんどのケースが初期段階にあり、今後解決すべき課題も多いとされている。

本稿では、このような多国間ベースでの協調的な FDI 関連政策に焦点を当てる。まず、受入国政府と多国籍企業との関係と、その動的变化のメカニズムについて、多国籍企業理論の観点から説明する分析フレームワークを提示する。次に、この分析フレームワークに基づいて、多国間ベースでの FDI 関連政策の必要性について論じる。最後に、具体的なケースとして OECD で検討されている MAI (The Multilateral Agreement on Investment: 投資に関する多国間協定) を取り上げ、その現状と課題を明らかにする。

## 2. 多国籍企業と受入国政府の関係

### —— 動的变化に関する多国籍企業論的アプローチ ——

筆者は、これまでに行った研究<sup>(3)</sup>において、多国籍企業の活動と受入国政府との関係を、多国籍企業理論の観点から説明する分析フレームワークを提示した。その分析フレームワークは、多国籍企業活動と、それを対象とする受入国政府の政策展開を、ある種の「交渉」プロセスとして捉え、その動的变化のメカニズムを、OLI パラダイムの構成要素を用いて説明したものである。同研究では、そのフレームワークを一国ベースの事例に適用して分析を行ったが、本稿においても、多国間ベースの政策展開が必要とされる論拠を説明する分析ツールとして、再度使用することにする。

多国籍企業と受入国政府は、異なった背景や目標のもとに、それぞれの行動パターンをとっている。そして、多国籍企業による活動と、受入国政府による

政策展開との間には、動的な相互作用の関係があると思われる。すなわち、ある特定の受入国における、特定の時点  $t$  での多国籍企業の行動パターンは、時点  $t - 1$  で受入国政府が行った多国籍企業関連政策の一関数であると考えられる。そして、時点  $t$  で行われた多国籍企業活動の結果に鑑み、時点  $t + 1$  で受入国政府はその政策を修正するという一連のプロセスが認められる。

Lecraw and Morrison は、このような多国籍企業と受入国政府との関係を、ある種の「交渉」として捉え<sup>(4)</sup>、また Dunning はこの交渉プロセスにおける動的变化のメカニズムを、多国籍企業理論のひとつである「OLIパラダイム」の構成要素を用いて説明している。

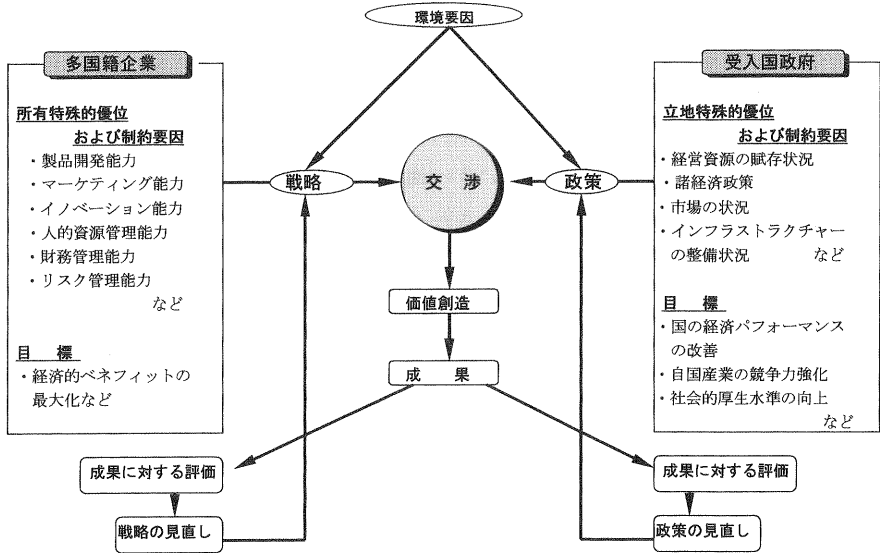
すなわち、ここでいう「交渉」とは、多国籍企業と受入国政府の双方が、後述するような所与の所有特殊的優位ないし立地特殊的優位をもち、また、それぞれが異なる目標をもつという条件の下で、それぞれの目標を達成するプロセスを指す。そして、ある特定の多国籍企業ないし受入国政府が、それぞれ自己のもつ優位性を、多国籍企業の活動と受入国政府の政策展開の相互作用を通じて、成功裡にその目標に結びつける能力のことを、交渉能力という。

いわゆるOLIパラダイムは、多国籍企業理論のなかでも、企業が国際生産を行う理由を説明するものとして最も包括的であると思われる<sup>(5)</sup>。Dunning は、その包括的なパラダイムにおいて、多国籍企業と国家の競争力を説明する際に用いた変数を、両者の交渉プロセスにおける相互作用と動的变化の分析に応用している。

図表1は、多国籍企業と受入国政府の関係に関して、また図表2は、その動的交渉プロセスに関して、それぞれのメカニズムを分析するフレームワークを図示したものである。多国籍企業による事業展開と受入国政府による政策展開との関係が、動的に変化するメカニズムは、このフレームワークに基づいて次のように説明できる。

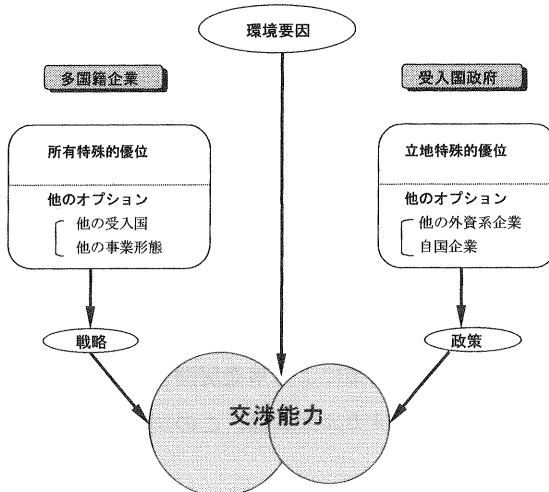
まず、ある特定の時点  $t$  において、多国籍企業は、所与の所有特殊的優位と、

図表 1 多国籍企業と受入国政府の関係—分析フレームワーク—



(出所) 米澤 (1998) P. 5に加筆修正。

図表 2 多国籍企業—受入国政府間の交渉フレームワーク



(出所) Dunnin, J, H (1993) p. 552を参考に筆者が作成。

所有特殊的制約要因をもっており、その目標を達成するために、特定の戦略を追求する。ここでいう所有特殊的優位とは、製品開発や生産管理、マーケティングやイノベーションなど、事業展開を行う上で個々の企業がもつ様々な能力をいう。そのような能力の水準が低い場合、逆にそれらは制約要因となる。そして多国籍企業の目標は、主として経済的ベネフィットの最大化にある。同様に、ある特定の時点 $t$ において、国家は所与の立地特殊的優位と立地特殊的制約要因をもっており、その目標に応じて、政府が特定の政策を遂行する。立地特殊的優位とは、個々の国がもつ天然資源をはじめとする経営資源、整備されたインフラストラクチャー、企業側にとって有利な諸政策など、いわば国家がもつ強みをいう。このような優位性の水準が低ければ、逆にそれらは制約要因となる<sup>(6)</sup>。ここでの政府側の目標は、自国の様々な経済パフォーマンスの改善や、自国産業の競争力強化といった経済的な目標のほかに、社会的厚生水準の高度化なども含む幅広いものである。

このような条件の下で、まず両者はそれぞれ異なった目標をもつ。多国籍企業側の目標は、通常全体的に類似した経済的目標をもつが、他方政府は、経済的な目標をはじめ幅広い様々な目標をもっている。両者の目標には、両立しうろと思われるものもある。たとえば、新規市場の開放や、受入国における様々な資源や能力の高度化がそれにあたる。その一方で、環境基準の達成や、地域開発、文化遺産の保護といった政府側の目標は、多国籍企業側のものとは異なり、それを達成するために政府がとる政策によって、多国籍企業側の収益の低下や、追加的コストの増大といった結果をもたらす。このように、政府の行動が、多国籍企業にとっては不利になると知覚されれば、両者の関係はそれだけ対立的なものとなる。この場合、まさに両者の交渉能力によって、その結果が決定される。反対に、両者が互いに矛盾しない目標に対して高い優先順位を付与すれば、その関係は協調的なものとなる。しかしながらこの関係には、多国籍企業活動が受入国にもたらすインパクトが様々なことから、特定の目標

が追求される一方で、他の目標の達成は阻害されるという、ある種のトレードオフが存在するのが普通である。

次に、両者がもつ優位性の性質や水準、戦略や政策の内容、そして世界経済の環境変化の各要因によって、両者の交渉能力および交渉プロセスにおける行動パターンが決定される。

両者の交渉プロセスにおいて、多国籍企業がもつ所有特殊的優位が大きいほど、多国籍企業を特に対象とした政府の行動は活発化し、他方、受入国の立地特殊的優位が高度化するほど、政府が多国籍企業からベネフィットを引き出そうとする性向が強まる。さらには、多国籍企業間の競争が激化するほど、その立地は機動的となり、政府が自国の立地拘束的資産の性質を高度化させる必要性は増大する。

多国籍企業による付加価値活動の水準やパターンに影響を及ぼす政府の行動は、国内の立地特殊的資産と、多国籍企業がもつ所有特殊的資産の、それぞれの構成要素間における相互作用の一関数である。その関数は、相互作用が自国の目標に及ぼすインパクトを、政府がどのように評価し、どのような政策を展開するかによって決定される。そして、政府がその政策を成功裡に展開できるか否かは、多国籍企業が、政府の行動がその事業目標をどの程度促進すると知覚するかによって左右される。

この交渉の結果は、国がもつ立地特殊的優位を、多国籍企業側がどのように知覚し評価するか、また多国籍企業がもつ所有特殊的優位を、政府側がどのように知覚し評価するかという要因とともに、これらの機会費用によっても左右される。多国籍企業にとって機会費用が小さく、受入国政府がその経済的目標および社会的目標に対する多国籍企業の貢献度を高く評価する場合、多国籍企業の方が明らかに強い交渉能力をもつ。反対に、受入国が多国籍企業に対して提供できる多くの要素をもち、多国籍企業によってもたらされる資産や能力を、他の代替的な源泉からでも得ることができるか、あるいは自国でそれらを創造

できる場合、受入国側の交渉能力の方が強くなる。つまり、それぞれの交渉能力は、当該受入国がもつ立地特殊的優位と、多国籍企業がもつ所有特殊的優位の内容によって左右される。

たとえば、多国籍企業が高水準の製品開発能力やマーケティング能力をもっている場合、多国籍企業の所有特殊的優位の水準は高く、複数の受入国が自国への誘致・導入を行いたいというインセンティブを増大させることから、多国籍企業の交渉能力が高くなる。他方、ある特定の国において、インフラストラクチャーの整備状況が良好であり、労働者の教育水準や技術水準が高く、また多国籍企業にとって市場の性質が魅力的なものである場合、これらの要素が立地特殊的優位を形成し、多国籍企業にとって、その国への立地に関するインセンティブが高まることから、受入国の交渉能力が高まることになる。また、多国籍企業と受入国の双方自体がもつ優位性ないしは制約要因の他にも、たとえば石油危機による世界経済の低迷などといった環境要因によって、多国籍企業側の動向が影響を受ける結果、双方の交渉能力を左右されることになる。

それだけでなく、両者が相手の選択肢に関してどれだけ多くの知識をもっているか、また、両者が相手に対して与えるべきものは何かを知覚しているか、そして、両者がどれだけの交渉経験と交渉スキルをもっているかによっても、交渉の結果は左右される。たとえば、多国籍企業活動の効果が多面的であるため、受入国に複雑なベネフィットをもたらすと考えられるような場合、受入国側の評価は困難となる。この点においては、交渉が行われる形態や、政策の策定を担当する部署の能力が非常に重要であるといえる。

そして、このような交渉プロセスを経た後に一定の成果が出され、その成果に鑑みて、多国籍企業と政府のそれぞれが、その行動パターンを見直し、必要に応じてそれを修正する。これは、多国籍企業と受入国政府の相対的な交渉能力が、ある一定の成果を出した後に、変化する可能性があるためである。

受入国で移動不可能な工場などの施設に対して投資を行ったり、不本意な知

識の漏洩や競争が生じたりする結果、多国籍企業の所有特殊的要素が弱体化し、交渉能力が風化・消散することがある。この場合、政府はより多くの付加価値を自国に吸収しようと、新たな交渉に入るだろう。反対に、多国籍企業が当初の予想よりも大きなベネフィットを創出した場合、受入国は、いっそう付加価値の高い生産活動が行われることを期待し、新たな促進的政策を展開すると考えられる。

多国籍企業から見れば、大規模な研究開発投資や合理化投資を行うことにより、いっそう価値のある所有特殊の優位を新たに創造したり、既存の関連会社による事業の重要性を変化させるような場合、受入国政府に対する多国籍企業側の交渉能力が強化されることになる。そのような場合、多国籍企業は政府に課されている成果要件の削減や、新たな優遇措置の導入を求めるなどの交渉に入る可能性がある。

特に1980年代以降、受入国政府が自国をとりわけ他の近隣諸国に比べて、外国企業にとっていっそう魅力的なものにするために、経済政策全般あるいは特定の措置を修正する動きが目立っているが、これによって、受入国の交渉能力がいっそう効果的なものになっていると思われる。その例として、成果要件の緩和、配当の国外送金や資本の引き揚げに関する規制の自由化、構造的な市場の歪曲の是正などが挙げられるが<sup>(7)</sup>、これらはすべて、活動を行おうとする多国籍企業に対してディスインセンティブとなる措置を緩和する内容であり、政府側の政策運営が変化することによって、多国籍企業と政府の双方がベネフィットを得るという状況が実現されつつあることを反映しているといえる。

すなわち、この理論的フレームワークに従って、多国籍企業と受入国政府との関係を、受入国政府の観点から検討すると、地理的条件や環境要因などの要素を所与のものとするれば、受入国政府は、多国籍企業関連政策を効率的に展開することにより、自国の立地特殊の優位を構築することができれば、多国籍企業に対する交渉能力を、強化ないし堅持することができ、自国における多国籍



企業の諸活動から、富を得ることができるとの仮説が成り立つのである。

しかしながら、海外直接投資を誘致し、それを効果的に経済パフォーマンスに結びつける交渉能力は、各国ごとに異なっている。また、多国籍企業は、付加価値活動の性質や、立地選択に関する選択肢によって、その国に対して異なった評価をする。したがって、受入国政府が多国籍企業に対してとる様々な政策展開や、それに対応する多国籍企業活動を一般化するのは困難であることも事実である<sup>(8)</sup>。

### 3. 多国間ベースによる FDI 関連政策の必要性

ここでは、前述の分析フレームワークに沿って、多国間ベースによる FDI 関連政策が必要とされる背景を検討する。

グローバルな規模で付加価値活動を立地し、利潤を追求する多国籍企業と、多国籍企業の付加価値活動を自国に誘致・導入・維持し、それによる経済パフォーマンスの改善を志向する受入国政府との交渉は、これまで主に一国ベースで行なわれてきた。そして、今日においても、基本的にその構造は変わっていない。しかしながら、今日においては、多国籍企業と受入国政府との間の交渉メカニズムに影響を及ぼす要因が著しく変化している。すなわち、両者を取り巻く様々な環境要因や、多国籍企業の所有特殊的優位の性質や水準、多国籍企業による戦略の内容、そして受入国政府による政策の内容などの要因が著しく変化している。そのため受入国政府は、多国籍企業による付加価値活動からベネフィットを獲得するという一般的な目標を達成する上で、従来の一国ベースによる政策に加え、多国間ベースでの協調的な政策展開が必要とされるようになってきた。

多国間ベースでの政策展開が必要とされる背景として、以下に述べる5点の要因の変化が指摘できる。

第1に、多国籍企業の所有特殊の優位を形成する上で、重視される経営資源の要素が変化している点が挙げられる。多国籍企業の立地選択に影響を及ぼすコストとベネフィットの重要性が変化している。特に、非熟練労働力や原材料コストといった伝統的な変数が、今日では重要性を失っている。他方、競合企業の行動や熟練労働力、整備されたインフラストラクチャーのような立地拘束的資産の利用可能性が、企業の所有特殊の優位を構築する上で、重視される傾向がみられる。

今日では、大部分の先進工業国における「富を創造する資産」は、土地や非熟練労働力、天然資源といった自然賦存的なもので構成されているのではなく、物的資本、人的資源がもつ知識や経験の蓄積から構成されている。そして、イノベーションの発達に伴い、市場における経済的資源が「創造された」ものである必要性が高まっている。受入国政府は、自国の経済パフォーマンスを改善するために、必要に応じてそれらを育成・改善しなければならない。したがって受入国政府は、外資系企業および現地企業を問わず、自国の企業が世界市場での競争力を得るために、自国に存在する物的および人的資源の能力が適切に利用され、高度化されることを保証する必要性が高まっているということである。

特定の国において「創造された」資産を構築するコストは、その種類に応じて、受入国政府もしくはその国で事業展開する企業などによって負担される。政府によってコストが負担されるのは、主にインフラストラクチャーの整備・拡充である。これに対して、技術やノウハウ、知識などの高度化は、企業によって行われる。この種の課題は主に発展途上国に固有のものであるが、発展途上国において、それらの所有特殊の優位をもっているのは、主に先進工業国の多国籍企業である。多国籍企業活動のスピルオーバー効果を通じて、「創造された」資産が受入国に蓄積され、それらが立地特殊の優位を形成する。その結果、国の交渉能力が高まるのである。したがって受入国政府は、「創造された」資産を創造する観点からも、海外直接投資を促進する必要性がある。

つまり、多国籍企業の所有特殊の優位を形成する要素が変化しつつあると同時に、受入国に必要とされる立地特殊の要素も変化している。このような環境の下で、受入国が多国籍企業に対して交渉能力を維持ないし強化するためには、「創造された」立地特殊の優位を構築する必要がある、その上で多国籍企業による海外直接投資を促進することが重要であるといえる。そのために、海外直接投資の自由化が不可欠であり、自由化を推進する効果的な手段として、多国間ベースでの協調的な政策展開が重要な役割を果たすと考えられる。

第2に、多国籍企業がもつ経営資源の国境を超えた移動が活発化している点が指摘できる。イノベーションの進歩に伴って、国境を超えた通信技術が発達した。このため、多くの「富を創造する資産」、特に人的資源、資本、知識といった経営資源は、これまでより容易に国境を超えて移動することが可能となっている。その背景には、経済のグローバル化に伴って、多国籍企業が、技術と競争力の源泉を、外国に追求する必要性が増大している点が挙げられる。それと同時に、供給能力の現地化や、現地市場のニーズへの対応が求められるようになったことによって、この傾向は促進される。したがって、企業がもつ大部分の「富を創造する資産」と能力が、国境の内側に拘束されるとの仮定に基づいた、政府による従来の政策展開は、このような性質の多国籍企業活動に対応するには不適切なものである。

つまり、多国籍企業の戦略の性質が変化し、交渉のフレームワークがもはや一国ベースではなくなりつつある。このため、受入国政府が自国の目標を達成できるかどうかは、国境の外側における政策展開にも左右されるといえる。

第3に、多国籍企業が付加価値活動を組織化する形態が変化している点が挙げられる。将来の需要や供給の動向がより不確実なものになり、個々の国の市場がいつそう相互依存的なものになるに従って、単一企業のヒエラルキーは、

合併事業や企業間提携によって補完され、もしくは代替されるようになる。したがって、国境を超えた企業間の取引が、市場によって行なわれるアームスレングス取引から、企業内部の市場を通じて行なわれる企業内取引ないし準企業内取引へと移行する傾向が高まっている。すなわち、国境を超えた取引において、市場の外部性がいっそう重要になってきたということである。

この背景には、多国籍企業からみた環境要因と、戦略の変化があると考えられる。たとえば、主に技術および情報集約産業において、市場における製品・技術の陳腐化速度が速まり、その結果、多国籍企業のイノベーションコストが激増した。この経営環境の変化に対応するために、多国籍企業がイノベーションプロセスを短縮し、新規市場を獲得する目的で、他の企業との戦略提携を行う性向が強まった。

したがって各国政府が効率的に自国の目標を達成するためには、市場システムが円滑に機能するための法的、制度的インフラストラクチャーの整備が必要とされる点を認識しなければならない。そして各国政府は、市場における主要なアクターとしての企業と協調し、市場が良好に機能するのを促進する必要がある。

つまり、多国籍企業の経営環境という環境要因の変化に伴って、その戦略の性質が変化しており、その結果、市場の不完全性が増大する可能性が高まっている。受入国政府は、市場の不完全性が逆に多国籍企業にとっての立地特殊的制約要因となるのを避けるために、FDI 関連政策に関して自由化スタンスをとる必要性があるとされるのである。

市場が良好に機能するためには、各国が市場の不完全性を増大させるような政策的措置を撤廃しなければならないが、その上で、多国間ベースによるアプローチが効果的であると思われる。

第4に、世界における競争構造の変化が挙げられる。先進工業国間における

経済構造に収斂傾向が見られるのと同時に、発展途上国の経済発展に伴って、特に1990年代には、資源や能力それに市場をめぐって、世界各国がグローバルな規模でいっそう激しく競争するようになっている。歴史的に見ると、これまで長い間、各国は、互いに他国とは異なる財を売買してきた。そして、他国の経済活動と競争するというよりは、むしろそれを補完してきたといえる。しかし今日では、この原則はもはや、特に先進工業国には当てはまらない。先進工業国の貿易相手国の大部分は、やはり先進工業国である。つまりそれらの国の貿易が、類似した財やサービスを生産し、販売している国との間で行われているということである。

また同時に、企業間における競争の性質が、いっそうグローバルなものへとシフトしつつある点も指摘できる。多国籍企業は、国境を超えて付加価値活動を行うと同時に、それらを効率的に統合化することが可能になってきている。そして多国籍企業は、利潤の最大化が可能と知覚される立地に対して、自社のもつ経営資源を集中的に配分する傾向がみられる。そのため、各国政府は、多国籍企業に対して利潤が期待できると知覚させるだけの要素を、自国内に整備しなければならない。また、多国籍企業の立地決定において重視される要素も変化し、低廉な労働力といったものから、高度に訓練された労働力、良好に整備されたインフラストラクチャーなどの「創造された資産」を重視する傾向が認められる。そのため、各国政府には「創造された資産」の高度化に向けた政策努力が不可欠であるといえる。

したがって、自国企業間もしくは他国企業との競争が激化しつつあるという環境の中で、国の交渉能力を維持ないし向上させるためには、各国政府は、立地拘束的な資源と能力が、主要な競争相手国と比較して、いかに良好な成果をもたらすかを考慮しなければならないということである。この種の立地特殊的優位を創造するひとつの効果的な手段として、各国が協調して投資環境の整備を行うことなどが挙げられる。たとえば、シンガポール、マレーシア、インド

ネシアの各国が、多国籍企業を誘致するために、それぞれタスクを分担し、共同で工業団地を開発したのがその例である。

第5に、受入国政府が行う政策の性質に変化が見られる点である。これまでのように、各国政府が多国籍企業活動に対する政策を片務的に展開するだけでなく、その政策展開において、いっそう戦略的な姿勢をとるようになってきている。たとえば、アジア諸国の中でも、比較的早期から FDI を受け入れたのは、シンガポール、香港、台湾などの各国であったが、これらの国々におけるその後の著しい経済発展の主要な要因が、多国籍企業活動にあると認識したその他の国の政府が、それまで多国籍企業に対して閉鎖的だった政策スタンスを開放的なものに転換し、多国籍企業主導の経済発展に追随した形となったのがその例である。このように、各国政府は自国の政策展開を行う上で、他国政府による政策の内容や交渉の成果に影響を受ける傾向がみられる。また、長期的な視点で見ると、それが最終的には自国の政策にも影響を及ぼす可能性がある。つまり、自国の交渉成果のみを考慮して政策展開を行っても、長期的には自国にとって不利な成果がもたらされる可能性がある。このような現象は、国家間における交渉の非対称性から生じるものであり、この交渉の非対称性を是正するために、多国間での協調が必要となるのである。

多国籍企業と受入国政府との交渉プロセスにおけるこれらの変化は、次のようなことを示唆している。すなわち、受入国政府が交渉能力を高めるためには、立地特殊的優位を形成する投資環境を創造することが必要不可欠である。そのためには、今日における諸要因の変化に鑑み、受入国政府は協調的に FDI 関連政策の自由化スタンスを強化する必要がある。また市場の不完全性を高め、多国籍企業から見てディスインセンティブとなるような規制的措施を、協調的に削減する必要性が生じている。さらに、多国籍企業にとって、事業展開に関

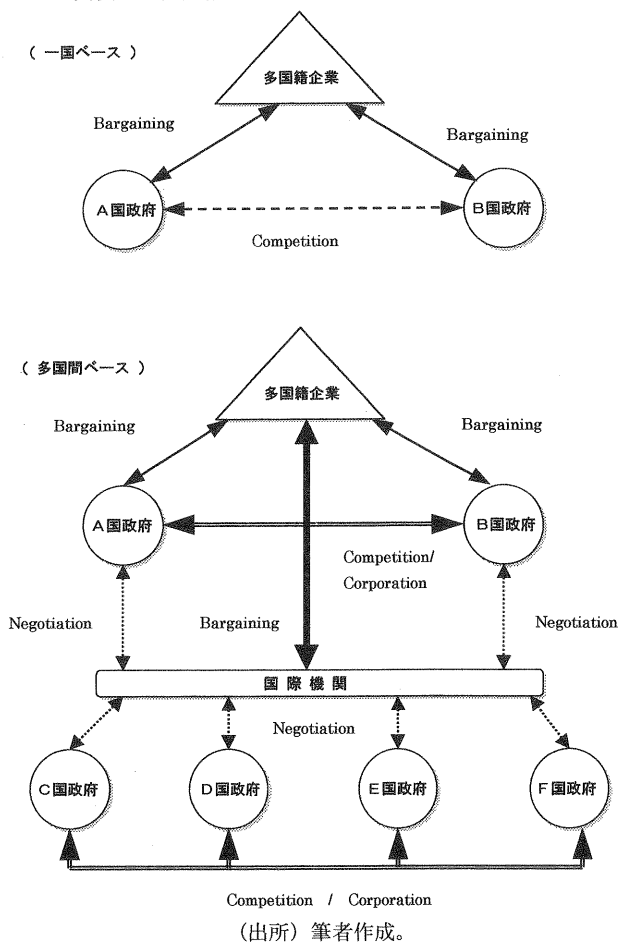
するルールや手続の長期的な安定は、立地選択の上で重要な決定要因となりうる。また多国籍企業は、その目標を達成する上で、市場の開放と、現地企業と平等な競争機会を必要としている。そして、既存の投資の保護と、受入国政府との間の国際的な紛争処理メカニズムによって、事業展開上のリスクを軽減することも、立地特殊的優位の構成要素となるのである。したがって、FDI 関連政策の自由化スタンスと、規制的措置の削減、それに多国籍企業の事業展開をめぐる制度的安定性の構築が、多国籍企業による海外直接投資を誘致する上で、非常に重要であるということである。言い換えれば、FDI 関連政策における規制的措置や差別的な政策スタンスが、長期的視点で見れば、海外直接投資フローを阻害し、その結果、経済パフォーマンスの改善という自国の目標が達成されないだけでなく、結果的に国の交渉能力を低下させることになるといえる。したがって受入国政府は、このような政策面における投資環境を整備することによって、自国の立地特殊的優位を創造し、多国籍企業に対する交渉能力を高めることが重要なのである。

米澤（1997）は、受入国政府が上述の諸要因の変化から生じる政策課題に成功裏に対応し、多国籍企業に対する交渉能力を高めるために、多国間ベースの政策アプローチが必要とされる理由として、次の3点を指摘している<sup>(9)</sup>。

すなわち第1に、各国政府が、一国ベースでは多国籍企業が創造する付加価値を適正に配分できないか、あるいは多国籍企業の行動パターンに影響を及ぼすことが十分できないなど、多国籍企業に対する交渉能力が脆弱であること。第2に、受入国の立地特殊的要素が、市場の失敗によって優位性を欠いていること。第3に、各国政府の政策が、自国の成果のみを考慮して行われる場合、他国の交渉成果によって生じるプラスの相互作用を獲得できないことである。

これらの課題を解決するために、多国間ベースによる協調的な政策展開が有効であると考えられる。図表3は、多国籍企業と受入国政府との交渉関係およ

図表3 多国籍企業と受入国政府の交渉・競争関係



び競争構造を示したものである。一国ベースの政策展開では、多国籍企業活動からベネフィットを獲得するために、受入国政府は多国籍企業と個別に交渉を行う。そして、多国籍企業活動から得られるベネフィットをめぐって、国家間で個別に競争が行われる。これに対して、多国間ベースの交渉では、多国籍企業活動からベネフィットを獲得するために、各国が個別に交渉すると同時に、



国際機関を介して協調的な政策を展開し、多国籍企業に対する交渉能力を高める政策努力が行われる。これによって、国家間の関係は、単なる競争関係から、協調しつつ競争する関係へとシフトする。そして、協調的な多国間ベースの政策を遂行する主体として、国際機関が存在し、国家間の協調関係を仲介する役割を果たす。したがって、多国間ベースでの政策展開においては、国際機関と多国籍企業との間に交渉関係が成立する。さらに、多国間ベースでの政策を策定・遂行するプロセスにおいて、異なった目標をもつ各受入国と国際機関の間にも交渉関係が生じる。

このような交渉・競争構造のもとで、各受入国政府が協調的に FDI 関連政策を展開することによって上述の課題を解決し、多国籍企業に対する交渉能力を高めることが可能であると考えられる。商品貿易に関する多国間協定の重要性は、すでに一般的に認識されている。しかしながら今日では、海外直接投資を含む多国籍企業活動に関しても、多国間ベースで同様のルールを構築する必要性があるといえる。

#### 4. 多国間ベースによる FDI 関連政策の現状と課題

##### — OECD のケース —

最後に、多国間ベースによる FDI 関連政策の現状と課題について検討する。多国間ベースでの FDI 関連政策には、大きく分けて NAFTA や EU, APEC などの地域ベースで FDI に関連する協定が締結されるものと、それが WTO や OECD などの国際機関のイニシャチブで行われるものがある<sup>90)</sup>。本稿では、代表的な多国間ベースアプローチとして、OECD によって交渉が進められている MAI (Multilateral Agreement on Investment : 多国間投資協定) のケースを取り上げ、その概要と課題を明らかにする。OECD の MAI をケースに上げる理由として、MAI が特に多国籍企業活動を対象とする包括的な内容の協定である点が挙げられる。

## (1) MAI の概要

MAI は、国際的な投資の自由化と投資の保護を目的とする、投資に関する多国間ベースの協定である。協定の策定にあたっては、1995年から OECD 加盟国<sup>11)</sup>の間で交渉が進められているが、現在のところ、協定が締結される時期については、見通しが立っていない。しかしながら、これまで約3年間にわたる交渉の中で、内容の骨子はまとまりつつある。

MAI が対象とする「投資」とは、海外直接投資、ポートフォリオ投資、その他金融資産の投資に加え、国境を超える無形資産の移転も含まれる<sup>12)</sup>。コミットメントの公平性を保つため、MAI はすべての産業部門と政府部門による投資に対して適用される。外国人投資家とその投資の取扱いに関する MAI の基本コンセプトは、無差別原則である。すなわち、外国人投資家およびその投資に対し、自国の投資家よりも不利な取扱をしてはならないという内国民待遇と、各国が異なる MAI 締約国およびその投資家の間で差別的な取扱をしてはならないという最恵国待遇の2つの原則によって、投資家の利益が保護される。同時にこの原則は、各国が外国人投資家に対して特別に優遇する義務をもたないことを意味している。これら2つの原則は、投資の実施、買収、拡張、事業の運営、維持、利益の享受および処分などのあらゆる側面に適用される。

具体的な条項としては、市場の不完全性を増大させる優遇措置の削減や、投資家に対する成果要件、資本や人的資源の移転に関する制限などの規制的措施の禁止のほか、政府による外資系企業の収用や国有化に関する規定、国家間、国家および企業間における国際的な紛争処理メカニズムの構築などが盛り込まれている。さらに、環境基準や労働問題に対しても言及している。また、協定の地理的な適用範囲を拡大するため、MAI は OECD 加盟国だけでなく、非加盟国に対しても参加を促している。

## (2) MAI の争点と課題

次に、MAI 交渉において考慮すべき課題について検討する。

### (I) 国家主権に関する問題と例外規定

MAI によって各加盟国は、外国人投資家および国際投資の取扱いを規定した一連のルールに拘束を受ける。拘束力をもつその他の国際協定と同様に、MAI はある程度国家主権の行使を妨げるものとなる。しかし、協定に規定されたルールにコミットメントする見返りに、各加盟国は、より良好な投資環境の整備というベネフィットを獲得できる。このことは、外国からの新規の投資家にとって、ひとつの投資インセンティブとなり、また他の MAI 加盟国で自国企業が事業展開する上で、保護を受けられるというメリットがある。さらに、協定の原則に一致しない措置については、特別な例外措置として認められれば、存続させることが可能となっている。

国家主権に関する諸問題において、とりわけ先進諸国が最も深刻なものと捉えるのが、安全保障上の問題である。たとえば防衛産業などへの投資に関する意思決定においては、政府が外資系企業よりも自国の企業を優先させる権利を認めるという点に関して、一般的に合意されている。問題なのは、国にとって安全保障上の利益とは具体的に何かという点が曖昧であり、その結果、各国が安全保障上保護する必要のある対象に関して異なった解釈をしているという点である。このことが、本来保護すべきではない特定の利益集団を保護することにもつながる可能性がある。

この他にも、たとえば、経済のグローバル化に伴う政府によるコントロールの喪失や、居住者に対する徴税権の喪失、それに国家が優先権を付与する経済活動を促進する権利の喪失といった問題が考えられる。MAI 交渉では、各国が居住者に対する課税を不可能にするような提案をしているわけではない。各国は、税制面の調和化を行う必要があるが、それは自国の国益を保護するため

ではなく、海外直接投資を促進するためのものである。特定の経済活動の促進に関しては、幼稚産業の保護の観点から、一定の例外については検討すべきである。たとえば、地域的なバランスを促進する措置や、情報に対する自由なアクセス、環境基準の設定といったものは、大部分の二国間協定やその他の国際協定において、いわゆる正式な措置として認められている領域であり、今後 MAI においても同様の取り扱いがなされるべきである。

MAI では、一般的例外もしくは一時的なセーフガードに該当する場合、その適用が行われないという例外規定を設けている。一般的例外規定のもとでは、あらゆる国は国家の安全を保護し、自国の金融システムの安定を保証するために必要な措置をとることが認められている。また、一時的セーフガード条項では、あらゆる国が国際収支上の危機に対応するために必要な措置をとることが認められている。また、国家特殊な例外および留保条項では、締約国の交渉によって、MAI の原則に一致しない法律や規制を例外的に維持することも認められている。この他にも、文化的要因や地域経済統合といった理由で、例外規定の適用が認められるケースがある。

## (II) 国内法およびその他の投資協定との整合性

発展途上国、先進国を問わず、政策の自由化が急速に進みつつある。このプロセスは、金融政策、通貨政策、インフラ政策、通商政策などに影響を及ぼしている。このプロセスは、対内・対外直接投資を促進すると考えられるが、このプロセスの基礎にある法的条項は十分であるとはいえない。実際に、国際協定の欠如は海外直接投資フローに深刻な影響を及ぼすおそれがある。外国人投資家は、事業を展開する上で、その法的保護を必要としている。このような保護がなければ、外国において事業を展開する上でのリスクが非常に大きくなり、立地選択におけるディスインセンティブとして作用する。さらに、国内法が外国人投資家の安全性を保証するには十分でない場合も多い。国内法とその強制

力は、国によって異なっており、紛争処理に関しては、国際的なメカニズムを必要とせざるを得ない。そのために必要とされる国際的な協定は、強制力をもつ国内法に支持されなければならない。

これまで多くの投資に関する国際協定が締結されてきた。これらの協定の大部分は、二国間で締結されたものである<sup>(13)</sup>。そして一部は、NAFTA やメルコスールのような地域レベルで締結されている。すでにこれら多くの協定が締結されているという事実は、MAI にとって大きな問題となっている。各協定によって、対象とする課題も異なっていることが多く、異なったルールを適用することも多い。別々に交渉されたイニシアティブは、様々な協定で確立された矛盾するルールを創造する危険性がある。現在の WTO 加盟国すべてが、二国間投資条約で投資の保護を行おうとすると、7503の協定を結ばなければならない計算である<sup>(14)</sup>。このように多くの協定が締結されれば、各協定間に矛盾が生じるのは避けられない。これらのすべてが、投資家にとっての様々な混乱や不確実性、法的紛争をもたらすことになる。さらに、異なった協定の出現によって、事業展開のコストが増大し、その結果 FDI は阻害される。このように、ルールと政策の一貫性は、MAI 交渉を進展させる上で、非常に困難な課題となっている<sup>(15)</sup>。

### (Ⅲ) 非加盟国の位置付け

多国間ベースのみならず、地域ベースおよび二国間ベースの協定も含めた国際協定において、ひとつの深刻な問題は、これらの協定に調印せず、協定の対象となっていない国がマージナライズされることである。外国人投資家は、このような国際協定によって投資が保護される国を、投資先として選好する傾向がある。OECD の主導で行われる MAI 交渉の大きなディスインセンティブは、交渉が OECD 加盟国の間で行われていることである。交渉がまとまれば、あらゆる国が調印できるようにする予定ではあるが、大部分の OECD 非加盟国

は、現在のところ交渉プロセスの外に置かれている。

しかしながら、OECD 非加盟国も、すでに MAI に対して関心を示している。アルゼンチン、ブラジル、チリ、中国、スロバキアの各国は、現在オブザーバーとして MAI 交渉に参加している。OECD 加盟国は、非加盟国を MAI 交渉のメンバーに加えるよう努力している。MAI は、自立的な構造をもった協定であり、非加盟国であっても加盟国と同等の権利と義務をもって参加できるのである。

#### (Ⅳ) FDI 優遇措置の弊害

各国政府は、海外直接投資を自国に誘致するために租税優遇措置を導入する政策を採用してきた。租税優遇措置は、特定の産業部門、事業活動、立地に対する海外直接投資を促進するために、成果要件と抱き合わせの形で導入されることが多い。この中には、外国企業のみを対象としたものもあり、自国企業と外国企業の双方を対象としたものもあるが、その国にとって特に重要とされる特定の投資に対しての租税優遇措置は、アドホックベースでの交渉によって決められることが多い。しかしながら、このような優遇措置を支持する理論的根拠はあるが、租税優遇措置が市場を歪曲し、非効率的でコストのかかるものであるという見解が一般的である<sup>(49)</sup>。さらに、租税優遇措置の政策は、海外直接投資を誘致するという目標を達成する上で、それほど効果的ではない。なぜなら、より寛大な租税優遇措置を設けている国は、そうでない国から海外直接投資フローを奪い取る形になるからである。海外直接投資をめぐる誘致競争は、各国が対内直接投資フローのシェアを獲得する性向が強まるにしたがって激化する。より富裕な国は、投資家にとっていっそう魅力のある優遇措置を導入することが可能であるが、それと同時に、より経済パフォーマンスの低い国は、いっそうマージナライズされていくのである。

より貧しい国が今後マージナライズされる可能性を低下させ、優遇措置のた

めに必要とされる財政資源の浪費を避けるために、海外直接投資の誘致を促進するための租税優遇措置は撤廃する必要性がある。しかしながら問題なのは、いかにして各国に租税優遇措置を導入しないよう説得するかということである。租税優遇措置を導入している他の国との競争に直面すれば、あらゆる国が意欲的に租税優遇措置を一方的に廃止するとは考えにくい。他の国も租税優遇措置を撤廃する用意がある場合にのみ、政府は自国の措置も撤廃する動きを見せるだろう。このような協調的行動をとるためには、多国間ベースでの協定が必要なのである。MAI では、このような租税優遇措置の遂行を禁止する条項を設けている。

#### (V) 経済発展戦略との整合性

国際協定が効果的かつ安定したものであるには、それがすべての参加国の利益を考慮し、利益のバランスを包含し、相互利益を認めたものでなければならない。このことは特に発展水準の異なる国の間で締結される協定に当てはまる。特に、発展途上国と先進国が関係するあらゆる協定は、経済発展に関する政策とその課題の重要性を考慮しなければならない。実際に、経済および社会の発展が、国際社会の長期的かつ基本的な目標なのである。

経済発展の側面は、発展途上国の特別な状況を考慮する形で、海外直接投資協定の内容に盛り込まれている。したがって、投資協定の条項は、国の経済発展に必要な国家の政策措置を適用除外とする形で交渉が進められる。多国間ベースでの投資協定においては、発展途上国であることが、幅広い例外措置を認められるか、特別な取り扱いを受ける資格を与えられた要素となるのである。これを変更するには、特定のコミットメントの遂行において、より長期的な猶予期間を設けることが必要である。実際に、この方法は、先進国間の協定においても使用されている。たとえば、OECD や EU では、比較的経済発展の水準が低い国に対して、国内の経済基盤を強化し、国際競争に直面する準備を行う

ための時間的猶予を認めている。経済発展の側面に対するこのようなアプローチは、発展途上国が経済発展の目標の追求と自由化のステップを同時に行うことに柔軟性を与える一方、国際的な政策措置へ参加することを促進するものである。

MAI においても、比較的発展水準の低い国に対して猶予期間を認める必要がある。つまり、発展途上国であっても、内国民待遇と最恵国待遇の原則について、時間を経たのちに、貿易および投資相手国と交渉しなければならないというものである。これによって、各国は、調整コストを最小限に抑える方法で、その課題に取り組むことが可能となる。

#### (Ⅶ) 交渉メカニズムの複雑性

多国間ベースでの投資協定に関する交渉は、二国間ベースおよび地域ベースの協定に比べ、進展が遅れているのが現状である。その理由として、交渉が多国間で行われることに起因する問題が挙げられる。

第1に、二国間協定では、多国間ベースの協定よりも迅速にかつ簡単に交渉が進められる。交渉が長期化すれば、不確実性が増大し、海外直接投資の促進を妨げることにつながる。第2に、同じスタンスをもつ政府によって交渉されるコミットメントは、多国間レベルで達成しうるものよりも、いっそう強固かつ具体的であることが多い<sup>10)</sup>。第3に、多国間ベースでの交渉は、強大な力をもつ国に支配される可能性が高いという点が懸念される。発展途上国が多国間ベースの交渉に懐疑的であるのは、主にこの理由によるものである。発展途上国は、その優先事項である排他的な取引慣行や技術移転、労働基準、受入国における多国籍企業の行動パターンに関する基準などが、十分に考慮されないのではないかと捉えている。第4に、発展途上国の中には、不当に厳しい自由化措置を早期に実施することを迫られるのではないかと懸念する国もある。しかしながら、このようなケースは稀であると考えてよい。MAI 交渉の任務は、



主たる義務の例外に関して、国ごとおよび産業部門ごとに交渉を行うことに重点を置いている<sup>(9)</sup>。このような交渉の重点は、義務に関する文言を起草することではなく、むしろ例外規定の承認に関する取扱いに置かれるのである。

### (3) 今後の展望

これまでに述べたように、様々な課題が残されているため、OECD における MAI 交渉は、98年4月の閣僚理事会を期限として行われてきたが、98年10月に行われた MAI に関する協議においても、各加盟国は、紛争処理メカニズムや環境および労働基準、非加盟国の取扱いなどについての原則が確認されるに留まった。

一般的に海外直接投資の必要性は認識されているものの、国際協定を締結しようとする動きは、あまり活発であるとはいえないのが現状である。第1に、MAI に関する問題に関しては、各加盟国の中で、協定の趣旨に賛成する国と反対する国とに分かれてしまう。言い換えれば、MAI の問題を議論することによって、他の政策領域での交渉の進展を妨げてしまうおそれがあるということである。第2に、このような意見の対立が、先進国と発展途上国の国家群に沿って分かれている。このことはまた、発展途上国を多国間貿易システムに統合化しようとする先進国の思惑も絡んでいるため、深刻な問題となっている。第3に、海外直接投資がこの10年間に劇的に増加し、その結果、外国資本が多くの国の経済発展に著しい貢献をした。しかしながら、海外直接投資の地理的分布には著しいバイアスが存在していた。発展途上国の中には、他の国よりも海外直接投資によるベネフィットを享受できた国もあるが、そうでない国が経済発展の流れから取り残されるという構造も、交渉の進展を妨げる要因となっている。第4に、各国に対して貿易と投資に関する勧告を行っている国際機関の間で、MAI の必要性に関する合意がなされていない<sup>(10)</sup>。

MAI 交渉を進展させるためには、最終的には各国がこのような協定から獲

得しうるベネフィットが、どの程度であるかを認識する必要がある。一般的に、このような協定から得られるベネフィットは、コストを大幅に上回るものと思われる。さらに各国は、発展途上国や移行経済国にとって特に重要な、その他のベネフィットも考慮すべきである。たとえば、MAI が締結されることによって多国籍企業の取引コストが低下する。その結果、海外直接投資のコストが低下し、その増加をもたらすことになるだろう。この協定は、投資家のリスクの主要な構成要素である不確実性の低下にも貢献する。またこの協定は、不適切な規制とみなされる要素の大部分をカバーしているため、海外直接投資フローの機動性を抑制する効果が期待できる。最後に、MAI には紛争処理メカニズムも含まれているため、小規模で経済力の弱い発展途上国にとって、その権利を保護する有利な機会となるだろう。

## 5. むすびにかえて

本稿の目的は、多国籍企業理論に基づく分析フレームワークに沿って、多国間ベースによる FDI 関連政策の必要性を明らかにし、具体的なケースについてその現状と課題を検討することであった。

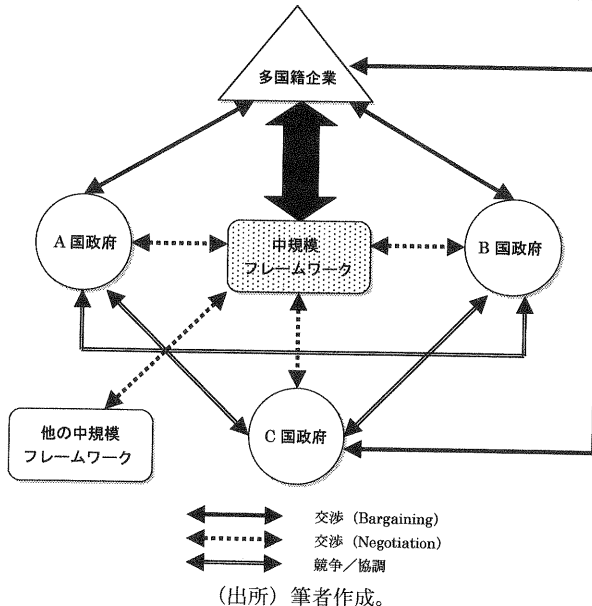
多国間ベースによる FDI 関連政策が必要とされる背景には、多国籍企業と受入国政府との交渉メカニズムに影響を及ぼす諸要因の変化があった。すなわち、近年において、多国籍企業の所有特殊的優位を形成する要素や戦略の内容、世界経済における競争構造などの環境要因、政府によって行われる政策のそれぞれに変化が見られた。その結果、受入国政府が多国籍企業に対する交渉能力を高め、様々な経済パフォーマンスの改善という目標に沿った交渉成果を導出するためには、一国ベースでの交渉フレームワークに加え、多国間ベースでの協調的なフレームワークが新たに必要となりつつあることが明らかになった。

しかしながら、多国間ベースでの FDI 関連政策を策定するための交渉は、

現在いくつかの国際機関を中心に行われているが、いずれも様々な課題が障害となり、進展が困難な状況に置かれている。海外直接投資をはじめとする多国籍企業活動を包括的にカバーした、OECD による MAI 交渉も、本稿で述べた諸課題に直面している。

本稿では、その解決策を示すには至らなかったが、最後に、多国間ベースによる効果的な政策展開の実現に向けて、ひとつの提言を行いたい。図表4は、多国間ベースによる効果的な政策展開が可能になると思われる、多国籍企業と政府との交渉・競争関係を図示したものである。国際機関を媒介としたグローバルな規模での協調的な政策展開には、本稿で検討した様々な制約要因が存在し、政策フレームワークの構築が遅れているのが現状である。そこで、多国間ベースアプローチの予備的段階として、ひとつの政策フレームワークに参加す

図表4 多国籍ベースアプローチ前段階としての交渉・競争関係



る国の数や性質を限定し、まず近隣諸国ベースないし地域ベースの中規模なフレームワークによるアプローチを早急に行うことが可能であると考えられる。この種のアプローチでは、フレームワークに参加する各国の環境要因や立地特殊の要素が類似しているため、追求する目標や成果も同質的なものである可能性が高い。したがって、明確な方向性をもつ、交渉単位としてのフレームワークが、比較的容易に確立されると思われる。現時点では、NAFTAをはじめとする地域ベースでの中規模フレームワークが構築されている。さらに、このような中規模のフレームワーク間で調整を行い、最終的にはグローバルな規模での包括的な FDI 関連政策フレームワークに集約されることが望ましい。このプロセスが成功裏に進展するためには、各加盟国が本稿で論じた課題を的確に認識し、その対応策を協調的なスタンスで検討する必要がある。

- 注(1) UNCTAD (1995) *World Investment Report* は、対内直接投資に対する租税優遇措置が、結果として受入国政府のコストを増加させるため、非効率な政策のひとつであるとの結論に達している。
- (2) FDI 関連政策とは、受入国政府が、海外直接投資の立地選択に直接的ないし間接的に影響を及ぼす目的で行う政策をいう。具体的な措置に関しては、UNCTAD (1996) pp. 174-184参照。
- (3) 米澤 (1998) 参照。
- (4) 多国籍企業と政府の関係を「交渉」として捉えた研究としては、Safarian (1983), Grosse (1989) などがある。
- (5) 国際生産を説明する理論として、Dunning が開発した OLI パラダイムに基礎を置いている。OLI パラダイムに関しては、Dunning (1993) 参照。
- (6) 所有特殊の優位と立地特殊の優位の具体的な内容は、米澤 (1996) p. 125参照。
- (7) 近年一般的に行なわれている、多国籍企業を対象とした政策の具体的内容については、UNCTAD (1995) Chapter VI参照。
- (8) Dunning (1993) Chapter20.
- (9) 米澤 (1998) p. 187参照。
- (10) 米澤 (1997) では、WTO における多国間ベースの政策アプローチを検討している。
- (11) 欧米の先進国を中心に29カ国が加盟している。
- (12) WTO で取り扱われている商品貿易とサービス貿易の領域は除く。
- (13) 1998年初頭までに、世界全体における二国間投資条約の総数は、約1630件にのぼっている。
- (14) Drabek (1998) p. 5.
- (15) この課題については、MAI 交渉に難色を示している国に間でも合意されている。UNCTAD (1996) p. 161参照。

- (16) Drabek (1998) p. 6.
- (17) UNCTAD (1996) p. 163.
- (18) Graham (1996) p. 16.
- (19) たとえば、UNCTAD (1996) によれば、地域ベース、二国間ベース、多国間ベースのいずれのアプローチも、海外直接投資を促進する機能を果たしうるとの結論に達している。

## 参考文献

- Behrman, J. N. and Grosse, R. (1990) *International Business and Governments: Issues and Institutions*, Columbia: University of South Carolina Press.
- Drabek, Z. (1998) *A Multilateral Agreement on Investment*, WTO working paper.
- Dunning, J. H. (1993) *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Wokingham: Addison Wesley.
- Dunning, J. H and Narula, R. (1996) *Foreign Direct Investment and Government*, London and New York: Routledge.
- FitzGerald, E. V. et al (1996) *The Development Implications of the Multilateral Agreement on Investment*, Paris: OECD working paper.
- Graham, E. M. (1996) *Global Corporations and National Governments*, Washington D. C: Institute for International Economics.
- Grosse, R. E. (1989) *Multinationals in Latin America*, London and New York: Routledge.
- Kenen, P. B (1994) *Managing the World Economy: Fifty Years after Bretton Woods*, Washington D. C: Institute for International Economics.
- Moran, T. H. (1993) *Government and Transnational Corporations*, London and New York: Routledge.
- OECD (1996) *Towards Multilateral Investment Rules*, Paris: OECD.
- OECD (1997) *The Multilateral Agreement on Investment*, OECD working paper.
- Safarian, A. E. (1983) *Governments and Multinationals: Policies in the Developed Countries*, Washington, D. C: British North American Committee.
- Stopford, J. M and Strange, S (1990) *Rival States, Rival Firms*, Cambridge: Cambridge University Press;
- 江夏健一 (監訳) (1996) 『ライバル国家ライバル企業』文真堂。
- Strange, S. (1996) *The Retreat of the State*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Tavis, L. A. (1988) *Multinational Managers and Host Government Interactions*, Notre Dame: University of Notre Dame Press.
- Tharakan, P and Bulcke, D (ed) (1998) *International Trade, Foreign Direct Investment and the Economic Environment*, London: Macmillan Press.
- UNCTAD (various years) *World Investment Report*, Geneva: United Nations.
- 米澤聡士 (1996) 「海外直接投資における投資発展経路説に関する一考察」『商経論集』第70号 (早稲田大学大学院商学研究科) pp. 123-141。
- 米澤聡士 (1997) 「受入国政府の多国籍企業関連政策—多国間ベースによるフレームワークの構築に向けて—」『産業経営』第23号 (早稲田大学産業経営研究所) pp. 179-199。
- 米澤聡士 (1998) 「シンガポールとインドにおける多国籍企業と受入国政府の関係」『商経論集』第74号 (早稲田大学大学院商学研究科) pp. 1-19。